



Proyecto de Innovación y Mejora de la Calidad Docente

Convocatoria 2015

Proyecto N° 90

Título: La oratoria aplicada: teoría y práctica de la exposición académica

Responsable: Ignacio Pajón Leyra

Centro: Facultad de Filosofía

Departamento: Filosofía III (Hermenéutica y Filosofía de la Historia)

**MEMORIA FINAL DE LOS PROYECTOS DE INNOVACIÓN Y MEJORA DE LA CALIDAD
DOCENTE. CONVOCATORIA 2015**

1. OBJETIVOS PLANTEADOS INICIALMENTE

- a. Acercar a los estudiantes a los fundamentos y problemas de la oratoria clásica, con el fin de analizarlos y repensarlos desde el presente. Exponer las líneas generales de la retórica antigua y medieval a través de autores como Aristóteles y Cicerón y crear un espacio de diálogo donde discutir acerca de su influencia a lo largo de la historia y en la época actual.
- b. Adquirir un vocabulario específico del campo de la oratoria y la retórica. Saber diferenciar ambos conceptos y conocer las técnicas y elementos argumentativos y expositivos básicos.
- c. Comprender el marco en el que se inician las reflexiones sobre el discurso y la naturaleza filosófica del mismo.
- d. Conocer y saber interpretar adecuadamente algunos textos fundamentales de la filosofía desde un punto de vista argumentativo reconocimiento e identificando los elementos fundamentales del mismo.
- e. Fomentar el análisis crítico a partir del conocimiento de las teorías filosóficas. Aprender a localizar e identificar elementos manipulativos en la política y los medios de comunicación actuales.
- f. Mejorar en el alumnado competencias transversales como la comprensión del discurso oral y escrito y fomentar la capacidad analítica, la capacidad expresiva y la producción de hilos argumentativos complejos.
- g. Poner en práctica los conocimientos teóricos sobre el discurso a través de la realización de exposiciones orales y debates. Saber manejar herramientas argumentativas con el fin de mejorar la capacidad discursiva y saber identificar críticamente fallos y errores expositivos y argumentales.
- h. Comprender la importancia de la palabra oral como motor de las relaciones sociales, laborales y académicas.

2. OBJETIVOS LOGRADOS

- a. Acercamiento por parte de los estudiantes a los fundamentos y problemas de la oratoria clásica, haciendo especial hincapié en la disputa entre los Sofistas y Platón y en las figuras de Aristóteles y Cicerón como máximos representantes de la retórica Antigua. Análisis de la influencia de los mismos en el pensamiento medieval a través de la figura de Baltasar Gracián y desde la perspectiva actual.
- b. Adquisición de un vocabulario y terminología específica del campo de la oratoria. Conocimiento y análisis de conceptos tales como "retórica", "erística", "aporético", "psicagógico", "entimema", "falacia", "refutación", etc. Conocimiento y manejo rigurosos de los elementos retóricos y expositivos básicos como los tipos de discursos, las partes del mismo, los componentes y los recursos técnicos del orador (espacio, público, cuerpo, etc.).
- c. Comprensión del marco en el que se inician las reflexiones sobre el discurso y creación de debate sobre el componente filosófico del mismo. Interés por parte de estudiantes provenientes de otras ramas del conocimiento acerca de estos asuntos filosóficos.
- d. Conocimiento e interpretación adecuada de algunos textos fundamentales de la filosofía desde un punto de vista argumentativo. Análisis y reflexión sobre los elementos oratorios que aparecen en ellos y su influencia a lo largo de la historia.
- e. Fomento de la capacidad de análisis crítico a partir del conocimiento de las teorías filosóficas. Localización de falacias, fallos argumentativos, sofismas y manipulaciones propias del discurso político y publicitario actual.
- f. Mejora del alumnado en competencias transversales como la comprensión del discurso oral y escrito, el fomento de la capacidad analítica, la mejora de la capacidad expresiva y la producción de hilos argumentativos complejos (evaluado a través de pruebas escritas).
- g. Puesta en práctica de técnicas oratorias a través del ejercicio de la exposición académica y el debate. Análisis y revisión de los aciertos y fallos comunes en los mismos y fomento de las habilidades oratorias de cada estudiante
- h. Comprensión de la importancia de la palabra como motor del pensamiento y la conducta humana. Reconocimiento de la importancia de la conmoción y la emotividad como medio de persuasión. Conocimiento y manejo de técnicas de expresión corporal y puesta en escena para la correcta ejecución del discurso oral.

3. METODOLOGÍA EMPLEADA EN EL PROYECTO

La metodología empleada ha variado según la naturaleza teórica o práctica de cada sesión. En primer término, la parte teórica ha corrido a cargo de ponentes cuya función ha sido la exposición oral de contenidos y líneas temáticas fundamentales de cada tema. Los ponentes se han servido de recursos tradicionales como esquemas, cuadros sinópticos, entrega de textos...etc para apoyar sus explicaciones pero también de recursos TIC como diapositivas, Power Points, vídeos...etc. Se le ha dado en todo momento al alumnado la posibilidad de preguntar, comentar e intervenir de forma ordenada y coherente y se ha abierto en cada sesión durante los últimos minutos un pequeño debate para comentar de forma conjunta los aspectos más relevantes de los contenidos expuestos.

Para las sesiones prácticas, la metodología ha consistido en , por una parte, la creación de un debate guiado mediante unas pautas temáticas y técnicas preestablecidas y, por otra parte, la elaboración de un ejercicio de análisis de una ponencia por parte de los alumnos y una prueba final acerca de los contenidos impartidos durante el curso.

Del mismo modo, en todo momento se ha puesto a disposición de los alumnos una dirección de correo electrónico que ha servido para resolver cuestiones de diversa índole y proporcionar el material necesario para las distintas sesiones.

4. RECURSOS HUMANOS

IGNACIO PAJÓN LEYRA

Responsable del proyecto. Profesor Titular Interino en el Departamento de Historia de la Filosofía. Es especialista en filosofía antigua, con especial atención investigadora a la argumentación escéptica y la sofística.

Integrante del proyecto y encargado de desarrollar las sesiones 1, 2, 3 y 9 del seminario La oratoria aplicada: teoría y práctica de la exposición académica.

JUAN ANTONIO FERNÁNDEZ MANZANO

Profesor Ayudante Doctor en el Departamento de Ética, Moral y Política II de la Facultad de Filosofía. Es especialista en filosofía práctica, con gran experiencia en innovación docente y en enseñanza de filosofía, tanto a nivel universitario como en enseñanza secundaria.

Integrante del proyecto.

MARÍA TERESA FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ

Máster en Formación del Profesorado por la UCM (2015) y Graduada en Filosofía por la UCM (2014). Ha asistido al Congreso Internacional de Innovación Docente en el campo de la Filosofía (UCM, 2014)

Integrante del proyecto y encargada de desarrollar las sesiones 4 y 10.

IRENE TOURNÉ TOURNÉ

Máster en Formación del Profesorado por la UCM (2015), Becaria de colaboración del Departamento de Estética, Teoría del Conocimiento e Historia del Pensamiento de la Facultad de Filosofía (UCM, 2015) y Licenciada en Filosofía por la UCM (2013).

Integrante del proyecto y encargada del desarrollo de las sesiones 5 y 10.

PABLO DE PAZ

Estudiante del Máster Universitario en Ciencias de las Religiones. Es Licenciado en Filosofía y Graduado en Filología Clásica por la UCM.

Integrante del proyecto y encargado de desarrollar la sesión 6.

ANA MINECAN

Investigadora predoctoral (Becaria F.P.U. en fase de contrato) del Departamento de Historia de la Filosofía. En la actualidad imparte cursos de retórica en la Escuela de Filosofía. Como investigadora tiene amplia experiencia en el campo de la oratoria y la retórica en la Antigüedad y en la Edad Media.

Integrante del proyecto y encargada del desarrollo de la sesión 7.

DIEGO SOLERA

Alumno de tercer curso de Grado en Filosofía por la UCM.

Encargado del desarrollo de la sesión 8.

5. DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES

Con el fin de introducir al alumnado en la materia de una forma sencilla y amena, pero que al mismo tiempo resultara provechosa, se dispuso que las sesiones debían partir de una primera parte teórica para después llegar a una segunda parte más práctica en la que se aprovecharan los contenidos vistos anteriormente, . Así pues, las dos primeras sesiones consistieron en una introducción a la materia: en primer lugar distinguimos los conceptos de retórica y de oratoria, la primera como el discurso teórico acerca del arte de hablar bien, la segunda como la aplicación práctica de este discurso; trazada esta distinción, pasamos a señalar los distintos tipos oratoria (militar, política, académica, etc.), según la naturaleza del auditorio. Asimismo, quedó introducido el significado del carácter “psicagógico” de la oratoria, es decir, la capacidad de la misma para dirigir la *psique* en una dirección determinada (usualmente sujeta al interés del orador), y quedaron vistos los distintos elementos que intervienen en el discurso retórico tanto de forma integral (la disposición, la elocuencia, la memoria, etc.), como de forma accidental (el público, el espacio, la voz, etc.).

Seguidamente, para continuar con la introducción teórica, se pasó a una serie de sesiones (4, 5, 6 y 7) en las que quedaron introducidos una serie de autores o situaciones propicias para el uso de la oratoria. En primer lugar, acudimos a Aristóteles, cuya definición de la retórica fue seguramente en gran parte elaborada con el fin de contradecir las tesis sofísticas tan populares desde la época socrática. Para Aristóteles se trataría de una herramienta que acompañaría a la dialéctica, aunque con un fin distinto, ya que ésta perseguiría el alcance de la verdad mediante argumentos y la retórica tendría como fin la *persuasión* de que tal o cual situación de las cosas es efectivamente verdadera. La sesión 5 trató la cuestión de la retórica desde un punto de vista diferente, no aplicada al discurso, sino a la acción. Para Baltasar Gracián (España, s. XVII), el conocimiento de los usos del lenguaje y de las acciones para persuadir es necesario para poder, sencillamente, sobrevivir en un mundo barroco, tal y como él lo describe, que se nos muestra como un laberinto casi ininteligible. El conocer las herramientas que pueden ser utilizadas en nuestra contra resulta tremendamente útil para salir airoso de muchas situaciones.

Tras una breve incursión en el pensamiento barroco y su concepción del uso de la retórica, regresamos a la Roma antigua para revisar el pensamiento de Cicerón en la sesión 6 a través de las *Catilinarias*, una serie de cuatro discursos que pronunció Cicerón contra Catilina, con el fin de evitar un golpe de Estado. En su caso, el uso de las emociones es clave para intervenir en la voluntad del auditorio e influir en la concepción de su contrincante: se trata de deshumanizar al contrario. Si mediante argumentos falaces y demostraciones *in situ* (ilegítimas, eso sí) fuéramos capaces de demostrar la futilidad argumentativa de nuestro adversario, ya tendríamos más de la mitad de nuestro debate

ganada. Para ello, la metáfora e incluso la falacia argumentativa son legítimas, con tal de salir victorioso de la discusión.

Por último, la sesión 7 fue la última que formó parte del primer grupo de sesiones teóricas. El tema que fue introducido fue una aplicación actual de la oratoria al mundo de la empresa. Dicha aplicación resulta de todo punto pertinente, ya que el mundo empresarial es parte absolutamente presente en la actualidad, que a muchos nos toca en mayor o menor medida y que con bastante probabilidad es cercano a muchos de los asistentes al seminario, debido a la diversidad de carreras de origen.

En cuanto a las sesiones prácticas, dichas sesiones fueron tres. La primera de ellas consistió en una exposición acerca de las falacias argumentativas por parte de un estudiante de Grado en Filosofía (inexperto, por lo demás, en oratoria), y en la cual se solicitó a los asistentes que observaran y anotaran los puntos a favor y los puntos en contra de su manera de elaborar el discurso: el tono de la voz, el uso de los recursos del aula, la seguridad personal, la capacidad para defender las ideas expuestas, etc. En la segunda sesión fueron analizadas en común las anotaciones de los asistentes, con el fin de que ellos mismos hicieran crítica y autocrítica de los puntos vistos durante las sesiones anteriores: qué elementos eran capaces de destapar en un discurso ajeno antes del comienzo del seminario y cuáles eran capaces de destapar al final del mismo. A continuación se planteó un debate común con el fin de poner en práctica las estrategias aprendidas. Cada asistente cayó aleatoriamente en un lado de la argumentación acerca de la legitimidad moral del uso de falacias y el fin del debate era ganar cada vez a más miembros de la posición contraria.

Finalmente, el seminario culminó con una última sesión práctica en la cual los asistentes tuvieron que realizar una prueba final que les ayudara a fijar los conocimientos adquiridos y que al mismo tiempo les sirviera a modo de reflexión a ellos y a los organizadores del seminario para tener una réplica de cara a la organización de posteriores proyectos equivalentes.

6. ANEXOS

A continuación adjuntamos algunos ejemplos de las ponencias que se presentaron en el seminario (Anexo I), así como algunos de los ejercicios realizados por los asistentes en las últimas sesiones (Anexo II).

ANEXO I:

Sesión 1

La creación de un seminario como este viene motivada por un hecho indiscutible: la universidad española no dota a los estudiantes de herramientas de oratoria y discurso. Se considera una enseñanza “transversal” desde la enseñanza secundaria y se presupone la capacidad del alumnado de expresarse y dirigir un discurso en público sin proporcionar una base teórica para llevar a cabo tal cometido.

Ni si quiera en una facultad como la de Filosofía se trabaja este aspecto que, por otra parte es fundamental para asegurar un futuro exitoso en la vida de cualquier estudiante, ya sea de ciencias o humanidades. Dotar de ese tipo de estrategias y herramientas para que cada cual construya el discurso a su manera es el objetivo principal que nos planteamos desde la primera sesión.

Todo lo que veremos girará, como no podía ser de otra manera, en torno a la palabra, y sobre todo, a su capacidad de intervención. Intervención en el público, en el oyente, pero también en el orador. Solo hay dos maneras de producir cambio en el mundo, y son moviéndonos o hablando, la acción en este caso es mover el pensamiento de alguien a través de la palabra oral. Hemos de distinguir retórica de oratoria (es importante señalar que algunas lenguas, como el alemán, no hacen distinción alguna entre ambos conceptos)

- Retórica: es el arte de decir las cosas bien, darle al lenguaje la eficacia necesaria para cumplir su función, tanto de forma escrita como hablada. Dicho de otro modo, es la capacidad de deleitar, conmover, persuadir, etc. a través de la palabra o el discurso. Estamos por tanto hablando de arte en sentido griego (techné), como técnica o instrumento que nos permita llegar a un fin como puede ser la persuasión

- Oratoria: es la materialización de esa capacidad de persuasión en forma de discurso oral: el ejercicio del discurso ordenado. Mientras la retórica funciona como teoría del discurso, la oratoria corresponde a la parte práctica.

Un requerimiento para el ejercicio de la oratoria es que en ella intervengan dos agentes: un orador y un auditorio (persona o grupo de personas que se ven afectadas por el discurso en cuestión. De ahí el carácter “dialógico” (el logos a través de dos) de la oratoria

(a este concepto se le han atribuido varios sentidos distintos a lo largo de la historia: examinaremos algunos de ellos.

Además el discurso tiene, o debería tener capacidad psicagógica, esto es, trasladar a la psiqué hacia una dirección determinada, conducir el alma del oyente con una intención que viene determinada por la propia naturaleza del discurso.

Tipos de oratoria.

La oratoria se clasifica según la naturaleza del auditorio y el contexto en el que se produce el discurso, de ese modo podemos contar un total de 6:

Militar. Destaca el uso de técnicas persuasivas de los jefes a las tropas para incitar al grupo a realizar una acción determinada, a modo de arenga, se trataría de un ejercicio de motivación empleando referencias a valores como el patriotismo, la fuerza o la unión

Artística.

Sagrada: el discurso propio de las ceremonias religiosas

Política: es el ejercicio discursivo que se produce entre un político y su auditorio formado por individuos que también pertenecen a ese ámbito (el discurso entre el político y el congreso)

Popular: el mismo ejercicio que el discurso político, ahora bien, dirigido no a una audiencia especializada sino a un público popular, y por tanto a la población. Sería el discurso de un político delante de una cámara de televisión. Es en este tipo de oratoria donde encontramos los mayores peligros desde el punto de vista de la retórica: la demagogia, las falacias, los falsos argumentos y los sofismas son empleados comúnmente en este tipo de discurso.

Académica: el discurso de un orador dentro del ámbito académico, dirigido a una clase de estudiantes, pero también a un grupo amplio y heterogéneo (una conferencia, por ejemplo) o la defensa de un trabajo o una tesis por parte de un alumno. En ese caso es el profesor, o el grupo de profesores, o el tribunal el verdadero agente receptor del discurso. Este tipo de oratoria está sujeta a la valoración externa por su corrección formal; se valora entre otras cosas, la adecuación de expresión y transmisión del discurso (cómo se expresa aquello que se expresa)

Otra clasificación de los tipos de discurso viene dada por los objetivos que se plantea el orador: si este es ganar la discusión nos movemos en el terreno de la erística (del griego "eris" que significa disputa y "techné"). Al ser el objetivo la derrota del adversario y no la búsqueda de la verdad, si se llega a ella habrá sido por un camino completamente azaroso.

Aquí encontramos técnicas como el desequilibrar el peso del argumento del contrario aportando un mayor número de razones que defiendan la negación de su tesis.

Esta es la oratoria propia de los sofistas; hemos de recordar que en la Atenas democrática no existe la figura del abogado, por lo que es uno mismo quien tiene que defender sus propios argumentos, los maestros o sofistas se dedicaban precisamente a la enseñanza de la oratoria con esta finalidad jurídica.

Por el contrario, aquella discusión cuyo objetivo último no es la derrota del adversario sino la ganancia de conocimiento. Se trata del discurso aporético, en el cual ambos interlocutores ganan en tanto que amplían su saber acerca de alguna cuestión. Hay un equilibrio de argumentos entre una tesis y su negación, lo que nunca nos llevará, por otra parte, a una conclusión concreta.

Sesión 2

Nos plantearemos una pregunta inicial: ¿Qué mueve el mundo? El dinero. ¿Y qué mueve el dinero? La confianza. Y de dónde sale la confianza? De la palabra

Experimento: imaginemos que Mario Draghi, presidente del BCE, dice en rueda de prensa: “La economía española decrecerá”. Son suficientes estas cuatro palabras para que casi caiga la bolsa, sin tiempo ni si quiera para reaccionar. Sus palabras han bastado para que un número importante de inversores retiren su capital del país.

Del mismo modo, imaginemos una misma situación dicha de dos maneras distintas. “Han aumentado las exportaciones “ y “ha decrecido la economía interna”. Son dos verdades, no contradictorias, que en datos expresan lo mismo. El primero produce tranquilidad en quien lo escucha (y pertenece al país exportador) el segundo produce temor.

Las palabras por tanto HACEN cosas. Tienen una capacidad milagrosa de persuasión. La confianza solo se genera con el dominio de las palabras, y no es necesario para tal dominio jugar con otros factores como la imagen o la publicidad. La retórica genera herramientas para lograr la validez argumental; esto es, conseguir la razón o que se de por valido un argumento independientemente de su verdad objetiva. ¿Qué debemos decir? ¿Cómo lo debemos decir? ¿Cuándo lo debemos decir?

Una manera de demostrar invalidez es atacar a la coherencia entre los argumentos. Que X sea malo no significa que lo sea de por sí, no es por su naturaleza sino que es malo porque no concuerda con una de las afirmaciones dichas anteriormente (dependencia del contexto para determinar la validez).

Métodos de refutación:

Directo: atacar a la base del razonamiento. O las premisas son falsas o las premisas son verdaderas pero de ahí no se deduce la conclusión obtenida (incorrección del razonamiento)

Indirecto: Se acepta el razonamiento pero se demuestra que de la tesis inicial se deducen casos particulares que no se pueden aceptar (por cuestiones morales, política, etc.) Ej. Supongamos que un razonamiento correcto justifica el aborto post-parto.

Normas retóricas:

Evitar agresividad evidente (no ofender ni hacer enfurecer al adversario dialéctico), incluso abandonar el discurso antes de llegar a esa circunstancia. Del mismo modo resulta útil que el oponente acabe la discusión contento, aun sabiendo que ha perdido, pero concluyendo por ejemplo “que al menos ha aprendido algo” o que “en verdad es eso lo que yo quería decir, coincido contigo”. Una estrategia interesante es redireccionar la agresividad, por ejemplo a través de la amenaza de catástrofe externa (si no pagas tus impuestos, tu empresa sufrirá daños, te tendrán que despedir, te quedarás sin trabajo y terminarás de indigente, lo cual tiene forma de “ si haces x ocurrirá y (lo cual no deseas que sucede y además solo depende de ti)

Conocer al oponente, para saber así qué estrategias usar y en qué momento. Es importante saber qué conocimientos tiene al respecto de la materia (¿es experto? ¿es ignorante?) para saber a qué autoridad puede uno apelar (la opinión de un individuo universalmente reconocido suele ser un argumento de mucho peso, pero más aun si es respetado por el adversario, para lo cual hay que conocer sus rasgos personales). También es importante conocer los gustos y creencias personales del mismo: ¿estoy ante un público conservador o progresista? Si se trata de lo primero, serán útiles argumentos del tipo “siempre ha sido así...” “por algo será”...”nadie lo ha hecho antes”...pero si nos encontramos ante el segundo caso, será necesario recurrir a argumentos del tipo “lo nuevo siempre es una versión mejorada”, “los avances siempre acompañan la ruptura...”..etc. Y por último se debe jugar con las características emocionales: ¿es un auditorio receptivo al humor? ¿se asustan fácilmente (por ejemplo en el caso de los niños)..etc.

Control sobre los objetivos. En este punto hay que tener claro qué se quiere conseguir, ¿convencer de que mi idea es buena o demostrar que tu idea es mala?. El buen uso de la contrariedad puede determinar el ritmo de una discusión, por ejemplo afirmar que el hecho de que nadie haya probado lo contrario a mi idea puede ser suficiente para concluir que esta tiene que ser verdadera (ausencia de prueba).

ANEXO II

Ejemplo de comentario 1:

COSAS QUE HUBIERA HECHO IGUAL (o que intentaría hacer igual):

- Comenzar con lo más básico, la definición de falacia y presentar una visión general-guión de las cosas que se van a tratar, pues considero esencial que el oyente pueda situarse y organizar lo que va a escuchar desde el principio.
- Hacer uso tanto de la pizarra como del PowerPoint, pues creo que es fundamental adaptarse a las nuevas tecnologías y las viñetas que se utilizaron para ejemplificar cada falacia hacían comprenderlas mejor y de modo más inmediato. Por otra parte, el uso de la pizarra es esencial y creo que no se debe abandonar ni sustituir por la pizarra digital, que en ocasiones entorpece la exposición.
- Presentar ejemplos de actualidad (en prensa, el debate de los candidatos a la presidencia, etc.) pues es fundamental mostrar la vigencia del tema que estamos tratando, para ver que no es algo meramente teórico u obsoleto, sino algo muy presente en nuestras vidas.
- Hacer uso del humor, ya que hace la exposición más amena y puede hacer fijar mejor los contenidos.
- Llevar bien preparados los contenidos y exponer sin apenas mirar apuntes, utilizar un tono de voz adecuado a cada momento y ayudarse del lenguaje corporal para expresarse.

COSAS QUE HUBIERA HECHO DE FORMA DIFERENTE

La exposición de Diego fue muy buena por lo que no se me ocurren muchas cosas para hacerla de modo diferente.

- Quizás podría haber repartido alguna fotocopia con ejemplos o un esquema de los tipos de falacia (pero tampoco es necesario ya que daba tiempo a copiar todo bien y citó un documento que se encuentra en internet).
- Citar bibliografía para poder seguir ahondando en el tema.
- Desarrollar más el tema de la posible función positiva o "útil" y la de lo difícil que podría ser comunicarse sin falacias (aunque esto quizás solo se podría hacer en una ponencia más larga).

ANEXO II

Ejemplo de comentario 2:

Cosas a copiar / aspectos positivos

+ Discurso muy bien hilado, todo muy preparado, con muchos ejemplos y bien escogidos.

Justificación: Se notó que el ponente había preparado con mucho esmero y al milímetro la presentación, lo cual pienso que es la base fundamental para una buena exposición

+ Muy buena utilización del powerpoint y la pizarra

Justificación: Tanto su presentación como lo que escribía en la pizarra complementaban su discurso a la perfección. No lo repetía (un powerpoint lleno de letra pequeña es algo horrible) ni era algo ornamental e injustificado (cada diapositiva o cosa escrita en la pizarra tenía su razón de ser).

+ Presentación muy dinámica e interactiva

Justificación: Además de su más que correcta utilización de la pizarra y el proyector, creo que hizo muy amena e interactiva la exposición su decisión de subir a un voluntario, o el ejemplo del cucurucho de papel. Implicar al público es muy importante para captar su atención y que no se duerma.

+ Muy buena actitud, gesticulación y utilización del sentido del humor

Justificación: El ponente tenía una actitud a mi juicio idónea, confiada pero sin arrogancia.

Tenía un buen tono de voz (quizás un pelín bajo por momentos, pero bien) y gesticulaba correctamente, enfatizando su discurso (no parecía que le sobrarian los brazos y las manos).

También su uso del humor (sutil y dosificado) me pareció fantástico.

Cosas a mejorar /aspectos negativos

- Corregir al profesor (a la autoridad) nada más empezar.

Justificación: "Voy a corregir a Ignacio porque no voy a hablar de cómo argumentar sino de cómo no argumentar" dijo nada más empezar. Entiendo que esto se hace en un contexto de confianza por parte del ponente y la autoridad (el profesor), pero hay que tener cuidado para otras ocasiones. Incluso con personas con las que se tenga confianza, si éstas se encuentran delante de otras personas -otros profesores, por ejemplo- frente a las que

tienen que demostrar un estatus de superioridad, este tipo de cosas pueden tomarse como ataques y acabar saliendo caros.

- No controlar completamente la tecnología (se apagaba el proyector continuamente)

Justificación: Esto es algo que en cierta medida y en algunas ocasiones escapa a nuestro poder, pero el ponente no sabía muy bien qué hacer cuando se quedó sin presentación, y cuando se descubrió el problema no estaba atento a activar el proyector cada cierto tiempo para que no se apagara.

- Perder el hilo en medio del discurso

Justificación: Un par de veces, sobre todo una de manera significativa, el ponente se quedó en blanco. Esto da mala impresión y denota cierta falta de concentración, pero somos seres humanos y es inevitable. Además salió bien del paso.

- Discurso algo ingenuo, da por supuestas demasiadas cosas, demasiado tajante

Justificación: Realmente no se me ocurren más cosas que comentar, por eso pongo ésta; la cual, sin ser del todo justa, tiene cierto fundamento. Afirmaciones como que “los políticos y abogados son los sofistas actuales” o que “los sofistas son relativistas porque niegan la universalidad” me parecen algo simplistas y que no costaría mucho modular (“pienso que...”, “se podría decir que...”) para restar firmeza a la afirmación y no caer en cierta ingenuidad.

También me parece que el ponente cayó en una contradicción al empezar diciendo que no creía que pudieran distinguirse sofismas y paralogismos por las intenciones, pues éstas eran imposibles de saber a ciencia cierta, para luego acabar diciendo que la base de toda su exposición (y de su crítica a los medios de comunicación en particular) eran las intenciones subyacentes de cada discurso. En cualquier caso, son cosas que se entienden por el contexto, por una posible mala recepción por mi parte y por el afán puntilloso al que me lleva este ejercicio.

En conclusión me ha parecido una gran presentación, más si cabe teniendo en cuenta que estábamos ante un alumno de grado. Los aspectos a mejorar son en su mayor parte pequeños detalles que sólo salen al mirarse con lupa con motivo del ejercicio requerido para el seminario.